

ЄВРОПЕЇЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ В УКРАЇНІ

Донцов В.О.,

*студент магістратури кафедри міжнародних економічних відносин,
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,
e-mail: dontsovvo@krok.edu.ua*

Розвиток сучасного бізнесу України відбувається на фоні загострення нестабільної політичної а також економічної ситуації, зростання безробіття. Враховуючи усі кризові ситуації в економіці України, обмеженість бюджетних коштів, відсутність фінансування, а також досконалої системи кредитування та страхування, слід взяти до уваги, що однією з перспективних форм та організації бізнесу, взятих з досвіду європейських країн, на українському ринку є франчайзинг.

Аналізуючи досвід європейських країн з високорозвиненою економікою, можна впевнено стверджувати, що франчайзинг є дієвим інструментом, що забезпечує розвиток малого і середнього бізнесу, що позитивно впливає на розвиток економіки країни загалом.

У широкому розумінні франчайзинг (franchising) – це метод ведення бізнесу, заснований на довгострокових відносинах між двома сторонами. В основі таких відносин лежить франчайза тобто ліцензія на право використання імені бізнесу широко відомої компанії. За користуванням цим правом покупець франчайзи (ліцензіат) виплачує відомій компанії, яка продає франчайзу (ліцензіару), початковий внесок, а в подальшому щомісячні платежі [1].

Іноземний досвід свідчить, що покращенню економічної ситуації в країнах значно сприяє малий бізнес, який у розвинутих країнах виробляє більше 50% ВВП, в той час як в Україні 16% [2]. З-поміж ста найбільш популярних франчайзингових компаній світу в Україні представлені McDonalds, KFC, Hertz, Groupe Auchan та Domino's Pizza, що свідчить про те, що український ринок ще має великий потенціал для подальшого розвитку. Франчайзинг визнаний у світі як найбільш прогресивна форма ведення бізнесу. Умови, які він пропонує, вигідні для підприємців, що розпочинають свій бізнес, так як вони суттєво знижують ризик невдачі та втрати коштів.

Використання франчайзингової моделі ведення бізнесу надає можливість для суб'єктів малого підприємництва розвиватися та диверсифікувати свої ризики в процесі свого функціонування на ринку в кризові часи, які відбуваються в Україні. Як і будь-який інший спосіб ведення бізнесу франчайзинг має свої переваги і недоліки. Існує ряд стандартних переваг франчайзингу, в порівнянні з відкриттям справи самостійно:

- по-перше, це первісна оцінка місця розташування, передбачуваної ефективності бізнесу, тобто те, що найчастіше і є причиною краху більшості нових ідей;
- по-друге, франчайзер має можливість реально оцінити життєздатність того чи іншого проекту, ґрунтуючись на даних аналогічних вже реалізованих

проектів, тобто похибка розрахунків знижується в рази. Величезною перевагою є готова ніша і можливість працювати під відомим ім'ям. Адже франшиза – це доступ до розроблених і випробуваних методів ведення бізнесу і можливість бути частиною рекламної та маркетингової стратегії високого рівня.

- по-третє, франчайзі набуває не тільки первісну допомогу при відкритті бізнесу, майже завжди франчайзери ведуть систематичну підтримку зі свого боку, надають відпрацьовані системи адаптації до нововведень і поліпшень;

- по-четверте, франчайзі, діючи під відомою торговою маркою, легше отримують доступ до пільгових позик, страхування, оренду, пріоритетним місцям в торгових центрах і т.п. Будь-які девелопери воліють працювати з великими впізнаваними брендами, а фінансові організації готові надавати спеціальні умови великим мережам [3].

Незважаючи на домінуючу роль в Україні вітчизняних франчайзерів, на території нашої держави представлені також франчайзингові мережі з Росії, Польщі, Нідерландів, Франції, США, Німеччини, Великої Британії та інших країн. Присутність в Україні іноземних компаній як франчайзерів має певні позитивні наслідки. Функціонування іноземних франчайзерів дозволяє вітчизняним підприємствам з часом перейняти успішний досвід ведення діяльності в умовах франчайзингових відносин, достатні для більш широкого розвитку договірної системи внутрішнього франчайзингу в Україні (Табл. 1). Крім того, діяльність іноземних франчайзерів сприяє постачанню на вітчизняний ринок нових товарів і послуг [4].

Таблиця 1

Перелік найбільш перспективних франшиз в Україні та їх характеристика

Назва ТМ франчайзингової мережі	Сфера діяльності	Інвестиції	Вступний внесок	Роялті	Період окупності
«ШЕРИФ»	Послуги	Від 624 900 грн	від 50 000 грн	від 5 000 грн	від 11-19 місяців
«Медична лабораторія «CSD»	Послуги	від 17000 \$	1 850 \$	7 місяців без роялті, надалі 3%	від 15 місяців
Regus	Послуги	500000\$	від 50 000\$	6%	4 роки
GRILL PUB	Громадське харчування	Від 690000 грн	відсутній	2%	від 6 місяців
FreshLine	Громадське харчування	від 15 000 € - 55 000€	від 4 500 €	4%	1,5-2,5 роки
TEZ Tour	Послуги	від 50 000 – 75 000 грн	40 000 – 60 000 грн	1%	12-24 місяці
Поїхали з нами	Послуги	від 150 000 грн	40 000 – 10000 грн	від 0,1 до 2%	від 1 года

Назва ТМ франчайзингової мережі	Сфера діяльності	Інвестиції	Вступний внесок	Роялті	Період окупності
Salateira	Громадське харчування	150 000\$	20 000\$ перший ресторан	4%	18 - 36 місяців
DreamHostel	Послуги	від 200 000 грн	від 60000 грн	4%	9 - 30 місяців
Острівки Здоров'я	Послуги	від 150 000 UAH до 300 000 UAH	25000 грн	відсутнє	від 3 до 12 місяців
ANDRE TAN	Торгівля	від 30 000 USD	від 3 500 USD	2% з 7 місяця роботи	12-18 місяців
Проект LTB	Торгівля	від 40 000 EUR	відсутній	відсутній	від 18 місяців
Супкультура	Громадське харчування	20 000 €	6 000 €	2500 грн./міс.	9-16 місяців

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Підсумовуючи, необхідно сказати, що франчайзинг створює сприятливі умови для розвитку бізнесу в Україні. Незважаючи на те, що для України франчайзинг є порівняно новим поняттям, за останні роки спостерігається значне його зростання. Засновуються нові вітчизняні франчайзери, а також закордонні компанії виходять на український ринок. За сучасних умов даний вид бізнесу залишається одним із найперспективніших та найменш ризиковим для українських підприємств, а також дає можливість підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки. Франчайзинг є сучасною та прогресивною організаційною формою ведення бізнесу, яка вважається досить ефективною. Саме завдяки застосуванню франчайзингу в період економічної нестабільності в країні, суб'єкти малого підприємництва можуть забезпечити собі стабільне функціонування та існування на ринку.

Список використаних джерел:

1. Добрава Н.В., Осипова М.М., Бондаренко М. О. Основи бізнесу: навч. посіб. Одеса: 2018. 305 с
2. Костюк А.К., В.В. Дергачова. Перспективи розвитку сучасних підприємств на умовах франчайзингу URL: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/201435.pdf>
3. Асоціація франчайзингу в Україні. URL: www.franchising.org.ua
4. Глушаченко Н.А. Міжнародний франчайзинговий бізнес. URL: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8608/1/term%20paper_IE_Glushachenko.pdf
5. Каталог франшиз. URL: <https://franchisegroup.com.ua/catalog-franchise/>